



© CC Real (2)

ständig. Es ist, wie alle anderen Center, hervorragend gemanagt.“

Starkes Comeback

Generell habe sich der Retailmarkt nach Corona gut erholt. „Der stationäre Handel ist wieder stark zurückgekommen“, für Pinz überraschend stark. „Die Einzeltickets pro Konsument sind um zehn bis 15 Prozent höher, das liegt auch an der allgemeinen Teuerung, aber nicht nur. Die Besucherfrequenzen sind wieder auf Vor-Corona-Niveau, in Kroatien sind sie sogar darüber“, führt er aus.

Sich zu sozialisieren, einander zu treffen, das können Einkaufscenter unterstützen. Zudem würden die Menschen gerne mit möglichst allen Sinnen angesprochen werden: „Die Aufenthaltsqualität muss die Sinne der Menschen erreichen. Ein Einkaufscenter muss ein Inspirationsparcours der Multisensorik sein. Beleuchtungseffekte spielen eine Rolle für das Wohlfühlklima, aber auch Gerüche oder der haptische Bereich. Man will sehen, berühren, testen. Das ist einer der Punkte, warum der stationäre Handel seine Existenzberechtigung wieder zurückerhalten, ja nie verloren hat“, ist Pinz überzeugt. Der Online-Handel kann das in der Form natürlich nicht bieten, allerdings sei Multichannelling enorm wichtig. Die Retailer müssten den Menschen

die Möglichkeit geben, Waren online zu vergleichen oder per click&collect einzukaufen. Die Flexibilität der Händler sei entscheidend. „Früher konnte man Flächen einfach vermieten, je langfristiger, desto besser. Das ist nicht mehr der Fall. Einfach Waren auszustellen, reicht ebenfalls nicht mehr“, illustriert er. Darum brauche es etwa auch strategischen Leerstand, um etwa Pop-up-Läden zu ermöglichen. Vielleicht auch, um dann daraus einen längeren Vertrag mit dem Shoppartner abzuschließen. Im Leasing sei eben entscheidend, den richtigen Branchenmix zu finden. Ständige Investitionen sind zudem notwendig, um keine Trends zu verpassen.

Am Ball bleiben

Das betreffe auch das Refurbishment. Wer einen Zehnjahres-Ver-

International

Die CC Real GmbH ist auch in Kroatien engagiert, wie etwa hier in Split.



”

Bei uns kommt vom Investmentmanagement hin zu Assetmanagement, von Accounting über Risk Management und Controlling alles aus einer Hand.

Roland Pinz

“

trag hat, muss nach zehn Jahren renovieren, der Trend gehe aber zu kürzeren Laufzeiten. Wer drei bis fünf Jahre unterschreibt, verpflichtet sich, in kürzerem Ausmaß zu refurbishen. CC Real versucht auch hier, einen guten Mix zu erreichen und so am Ball zu bleiben. Das geht über Shops und Freizeitangebote hinaus, ein Aufladen mit E-Tankstellen ist in den Centern in Wien in den Garagen selbstverständlich möglich.

Ein weiterer Trend zeichnet sich bei Büroflächen ab, nämlich dass die Unternehmen die Mitarbeiter wieder dorthin zurückbringen. Ein möglicher Hintergrund ist etwa, dass es sich in Wien um Branchen handelt, in denen sich der erforderliche Datenschutz in einem Büro besser bewerkstelligen lässt. Aber auch anhaltende Trends: Waren in den Corona-Jahren möglichst kleine Büroeinheiten wichtig, gehe der Trend derzeit wieder zurück zu größeren Flächen, mit shared desks, was durch die Etablierung von Homeoffice möglich ist. Diese Flächen, so Pinz, sind aber zu 100% ausgelastet.

Wachsendes Unternehmen

Steigende Tickets, mehr Frequenz, ausgelastete Flächen. Was bringt die Zukunft für die CC Real GmbH? „Wir denken stark an neue Objekte“, meint Roland Pinz. Im Idealfall natürlich in Europa, aber in der aktuellen Wirtschaftslage gebe es noch ein Missverhältnis zwischen Finanzierbarkeit und Kosten der Assets. Kurz: Es ist zu teuer.

„Sobald sich der Markt aber dreht, werden wir investieren“, stellt er klar. Wer sich die Zahlen der Gesellschaft ansieht, kann sich gut vorstellen, dass ein Center, das von CC Real gemanagt wird, sich gut entwickeln kann.

2,7
Mrd.

Assets

Gegenwärtig belaufen sich die Assets der CC Real GmbH auf 2,7 Mrd. €. Die Summe der Exits beläuft sich auf 1 Mrd. €.

60.000

Frequenz

Allein in Wien Mitte – The Mall werden täglich bis zu 60.000 Menschen gezählt, die Höhe der Tageseinkäufe nehme nach Corona auch wieder zu.